



TITLE:

# Co-shaping the Image of China:Social Interactions at China Shops in Botswana( Abstract\_要旨 )

AUTHOR(S):

Zi, Yanyin

---

CITATION:

Zi, Yanyin. Co-shaping the Image of China:Social Interactions at China Shops in Botswana. 京都大学, 2016, 博士(地域研究)

ISSUE DATE:

2016-03-23

URL:

<https://doi.org/10.14989/doctor.k19838>

RIGHT:

学位規則第9条第2項により要約公開; 許諾条件により要約は2017-03-01に公開

( 続紙 1 )

|  |   |    |                 |
|--|---|----|-----------------|
| 京都大学   | 博士（地域研究）  | 氏名 | ZI Yanyin（訾 彦閻） |
| 論文題目   | Co-shaping the Image of China:<br>Social Interactions at China Shops in Botswana<br>（中国イメージの共同構築<br>ーボツワナのチャイナショップにおける社会的インタラクションー） |    |                 |
| （論文内容の要旨）  |   |    |                 |
| <p>本論文の目的は、中国人商人和ボツワナ現地人（顧客、アシスタント、政府の役人）のミクロレベルにおける関係に着目し、チャイナシップにおいて、両者の社会的インタラクションがどのようにしてボツワナにおける現地人の中国に対するイメージを構築するのかを検討することである。</p> <p>チャイナショップは中国人商人和ボツワナ人の「コンタクト・ゾーン」として捉えることができる。本研究ではチャイナショップにおいて、聞き取り調査および参与観察を実施し、また中国大使館が提供する情報やニュースおよび現地のニュース、ボツワナ政府が提供する情報を収集し、それらを比較考量した。</p> <p>ボツワナに暮らす中国人商人の多くは、福建省の出身であった。彼らは日常的な商売において、多くの困難に直面している。彼らはボツワナ社会において、みずから選択したように孤立しているが、それは外国人としての不安定さおよび彼らの態度と深く関係している。彼らのミドルマン・マイノリティ的な社会的立場が、彼らとボツワナ社会の関係やボツワナ社会における中国人商人への敵意に影響している。一方で、ボツワナの経済状況と地理的な条件は、中国人商人たちが中国人商人の間における競争とボツワナ社会からの排除を避け、自らの経営戦略を発展させたり、隣国に移住して商売を再開したりすることを可能にした。</p> <p>中国人商人がボツワナに入ってくる前、多くの商店は都市部に集中し、多くの人々が簡単に購入できないほど高値段で商品を販売していた。チャイナショップが入ってきたことで、現地の人々、特に農村部に住んでいる人々が便利なサービスを享受するようになり、また商品価格は下落した。しかし、チャイナショップで販売されている中国製商品は質が悪く、現地のマーケットにも悪影響を及ぼすとされ、このような商品は安っぽい、偽物という意味からfong kongと呼ばれる。しかし、下からのグローバリゼーションという視点から見ると、fong kongは現地の貧困層と中間層の生活水準を高め、ボツワナ社会の平準化を推進している。</p> <p>チャイナショップは、雇用問題の解決に貢献しているにもかかわらず、技術の伝承が少なく、給料が低いため現地の人々からあまりよく思われていない。チャイナショップにおいては、中国人経営者の倏約と搾取するというイメージのため、ボツワナ人のアシ</p> |   |    |                 |

スタントは中国人経営者のことを尊敬、信頼することなく、彼らに対して不満をあらわにしている。それは中国人経営者が、ボツワナ人のアシスタントの個人的な要求を満たすことができていないからである。一方で、ボツワナ人のアシスタントの低い職業倫理のため、中国人経営者も彼らを信頼していない。そのため現地のアシスタントは、中国人商人たちから悪評を被っている。そのため、中国人とボツワナ人のアシスタントは、商売における協力関係を築くことができない。このような雇用関係における激しい衝突は、中国人経営者と現地アシスタントが頻繁に対面して接するため生じている可能性が示唆される。

本研究では、中国人商人、中国製商品とチャイナショップが現地の社会に社会経済的に貢献しているにもかかわらず、低評価を受けていることがボツワナにおける中国に対するネガティブなイメージの原因であることを明らかにした。現在中国政府は、トップダウン方式で積極的に国家のブランディングを進めている。しかし、この方式ではボツワナの人々に対して継続的に影響力を与えることは難しい。実際には、ボツワナにおける中国に対するイメージは、おおむねボトムアップ方式で築かれている。すなわち中国政府がこれまで軽視あるいは無視してきたチャイナショップがコンタクト・ゾーンとなり、中国人と現地人が社会的インタラクションを営むことで中国に対するイメージが形成されている。しかし、このようなチャイナショップの重要な役割については、中国側もボツワナ側もいまだに十分に理解していない。チャイナショップは、国家ブランディングやイメージ作りのキャンペーンによって形成されたものではなく、現地社会における草の根レベルで育まれてきたブランドだと言えるだろう。

(論文審査の結果の要旨)

ボツワナでは1990年代から中国人によって営まれる小規模商店（チャイナショップ）が激増した。こうした現象は、現地社会の政治、経済、文化に関心を持つ人々の間で大きな注目を集めている。しかし、アフリカ地域研究の文脈ではこれについてのミクロな実証的研究はまだほとんど行われておらず、基礎的なデータの蓄積とその理解についての理論的枠組みの構築が求められている。こうした状況で本論文は、チャイナショップを中国人とボツワナ人の「コンタクト・ゾーン」として捉え、そこで生じている中国人商人とボツワナ現地人（顧客、アシスタント、政府の役人）のミクロレベルにおける社会的インタラクションに注目することで、ボツワナにおける現地人の中国に対するイメージがどのように構築されるのかを検討したものである。

本論文は、以下の3点においてアフリカ地域研究に貢献を行っている。

第1の貢献は、詳細な民族誌的記述を通じて、アフリカにおける中国人商人の活動実態を明らかにしたことである。アフリカにおける中国の存在は年々大きくなり、学界のみならず、経済界や政界においても世界的に大きな関心を集めている。しかしながら、従来の研究の大半は、マクロな統計資料のみに依拠した必ずしも信頼のおけない概説や少数の逸話に基づく印象的・表面的な記述にあふれており、アフリカにおいて中国人が具体的にどのような活動を行っているのかを説得的に記述・考察したものは数少ない。これに対して本論文の著者は、ボツワナにおける長期のフィールドワークを敢行し、時には中国人商人と寝食を共にすることによって、その日常生活を詳細に記述することに成功している。

第2に本論文は、半構造化されたインタビューと対象者による自由な語り(narrative)の分析を併用した地域研究のモデルケースとして位置づけられる。とりわけ著者が、中国出身というバックグラウンドを活かしつつ、母語である中国語を自在に使いこなすことに加えて、堪能な英語、ツワナ語を用いることで、著者が中国とボツワナのコンタクト・ゾーンと位置づけたチャイナショップに関わるさまざまなアクター（中国人経営者、ボツワナ人のアシスタント、ボツワナ人の顧客ら）が生活世界を共同構築するプロセス、またそれに失敗することによって誤解や摩擦が生じるプロセスについて優れた考察を行っていることは特筆に値する。

第3の貢献は、国家と民族のイメージ形成という研究領域に野心的な仮説を提起したことである。著者によれば、現在中国政府はトップダウン方式で積極的に国家のポジティブなブランディングを推進しようとしている。しかし、この方式はボツワナの人々に継続的に影響力を与えるには到っていない。本論文は、ボツワナにおける中国のイメージはむしろ、チャイナショップで中国人と現地人が社会的インタラクションを営む

ことを通じて、ボトムアップ方式で築かれていることを示した。さらなる関連データの収集と分析を積み重ね、この仮説を検証・精緻化していくことにより、ボツワナにおける中国のイメージ形成についての理解を深化させるだけではなく、中国研究、世論形成研究、アフリカ地域研究におけるこの研究領域についての理論的な視座を改訂することが可能になるであろう。

このように本論文は、ボツワナ社会の変容についての新しく、かつ重要な事例研究を行うことを通じて、アフリカ地域研究に優れた学術的貢献を行った。よって、本論文は博士（地域研究）の学位論文として価値あるものと認める。また平成28年1月22日、論文内容とそれに関連した事項について試問を行った結果、合格と認めた。

なお本論文は、京都大学学位規程第14条第2項に該当するものと判断し、公表に際しては、当該論文の全文に代えてその内容を要約したものとすることを認める。